

Honorarberater wollen Offenheit / Die Transparenzfanatiker

Kosten+Geld

© dessauer / Fotolia.com

Die Finanzbranche beschäftigen sich wieder einmal mit sich selbst. Über die Gegensätze von Provisions- und Honorarberatung wird heftig gestritten. Und immer wieder kommt ein mögliches Provisionsverbot verschärfend in die Debatte. Im Endeffekt handelt es sich bei den beiden Lagern jedoch nur um unterschiedliche Abrechnungsformen. Eine kompetente, den Ratsuchenden individuell berücksichtigende Beratung ist mit beiden Systemen grundsätzlich möglich.

Entscheidend ist, dass ein solides Finanzwissen die Verbraucher entscheidungsfähiger macht und das transparent kommuniziert wird. Genau das will ein seit Jahren etabliertes Netzwerk von unabhängigen Finanzberatern. Unter www.finanzkun.de findet der Verbraucher einen Fundus von über 300 hilfreichen Artikeln der Berater und täglich kommen neue Beiträge hinzu. Einzigartig ist, dass die Autoren "vom Fach" sind und für Rückfragen oder Diskussionen zur Verfügung stehen. Finanziert wird die Seite ausschließlich durch die Berater - so gibt es keine Fremdeinflüsse.

Mangelndes Finanzwissen häufig Ursache für Fehlberatungen

Die Finanzskandale und die große Zahl von Fehlberatungen der letzten Jahre haben das Vertrauen in eine Finanzberatung aufgebraucht. Das nun in der öffentlichen Debatte eine Verschiebung in Richtung Honorarberatung als Allheilmittel erfolgt, wird zu neuen Enttäuschungen führen. Denn es gibt unter Honorarberatern genauso viele gute wie schlechte Berater, darin unterscheiden sie sich nicht von den Provisionsberatern. Natürlich ist die Ausgangssituation bei einer Honorarberatung eine deutlich unabhängigere; partizipiert diese Beratungsform schließlich nicht an ihren Umsetzungsvorschlägen. Aber das garantiert noch lange keine gute Beratung.

Das Ziel der Finanzbranche sollte eben nicht zuerst die Beschäftigung mit sich selbst oder das Umsatzdenken sein, sondern hohe Zufriedenheit der Mandanten. Da muss man zunächst mit dem Finanzwissen anfangen. "In Deutschland geben mit 53% europaweit die meisten Menschen zu, keine Finanzbildung zu haben" (Studie ING/DiBa, Black Rock Inc.). Finanzkonzerne stellen primär abschlussfördernde, gefilterte Finanzinformationen bereit, um ihre Produkte zu verkaufen. Verbraucher können sich dagegen nur begrenzt mit aktuellen, unabhängig ermitteltem Finanzwissen versorgen.

Erst finanzkundig werden, dann fachkundig beraten lassen

Der Druck der Verbraucher in Richtung transparenter Darlegung der Abhängigkeiten und in Richtung online-Abschlüsse sind die eigentlichen Triebfedern der Zukunft. Der Megatrend Transparenz wird die nächsten Jahre in der Finanzberatung bestimmen. Dazu gehört auch die ausreichende Aufklärung über wesentliche Grundzüge zu Themen wie Altersvorsorge und Geldanlage.

Nur ein solides Finanzwissen kann die Verbraucher entscheidungsfähiger machen - aber eben unbeeinflusst von Geschäftsinteressen und Abhängigkeiten. Das will ein Netzwerk von unabhängigen Finanzberatern. Der Verbraucher findet hilfreiche Artikel aus der Beratungspraxis und täglich kommen neue Tipps und Meinungen hinzu. Dies ist nur ein kleiner Schritt. Es müssten noch viel mehr Einzelinitiativen in Richtung Finanzbildung breiter Bevölkerungsschichten gestartet werden.

Die Unabhängigkeit in der Beratung

Nach der engagierten Verbesserung des Finanzwissens kommt als nächster Schritt die wirklich unabhängige Beratung. Eben in keiner Facette der Beratungskette abhängig. Wissensdefizite auf der Verbraucherseite (und damit die mangelnde Urteilsfähigkeit) gefährden zudem ausgewogene Entscheidungen.

Fast jeder Berater hat in einer Empfehlungssituation schon erlebt, dass Produkte manchmal fast gleich oder schwer vergleichbar sind. Da liegt es nahe, an das eigene Portemonnaie zu denken und das lukrativere Produkt zu empfehlen. Schon aus Selbstschutz ist es gut, gar nicht erst in eine solche Situation zu geraten. Folglich sind honorarbasierte Abrechnungsformen eine verlässlichere Basis für eine wirklich unabhängige Finanzberatung.

Absolutes Transparenzgebot muss gelten

Auch provisionsgestützte Mischmodelle können eine gute, unabhängige Finanzberatung bieten. Es sollte dann aber das absolute Transparenzgebot gelten. Alles, aber auch wirklich alles an finanziellen Strömen gehört auf den Tisch. Dann sind die Ausgangsvoraussetzungen mit einer Honorarberatung vergleichbar. Und dann geht es endlich um den entscheidenden Faktor: die Qualität der Beratung. Transparenz und Fairness, Offenheit und Ehrlichkeit, Vertraulichkeit und Sorgfalt und letztendlich auch Professionalität und Kompetenz wie es unser [Beraterkodex](#) vorschreibt. Wer sich einem derart umfassenden Kodex unterwirft, bietet mit hoher Wahrscheinlichkeit auch eine gute Beratung, unabhängig von der Vergütungsform.

Die EU bringt den Begriff "unabhängige Finanzberatung" für ausschließlich honorarbasierte Beratungsformen in die Finanzwelt. Ob sich in Deutschland dann dieses merkwürdige Kunstwort "Honorarberatung" langfristig durchsetzen wird? Aber Transparenz wird sich in jedem Fall durchsetzen und die Finanzbranche ganz erheblich verändern.

Wohl dem, der dies rechtzeitig erkennt und sich darauf vorbereitet. (<https://finanzkun.de/fuer-finanzberater/>)